

Таким образом, из выражения (24) следует, что при полной отрицательной корреляции существует такое распределение инвестиций в строительстве жилья разных типов, при котором риск достигает нижней границы, т.е. полностью отсутствует.

Изложенные выше положения дают основание констатировать, что диверсификация оценивается не разнообразием производства внутри структуры, создающей жилье, а разнообразием результатов деятельности, с которыми данное строительное предприятие, возводимое жилье, выходит на рынок. В условиях обострения конкуренции целесообразно сосредоточиться на одном или небольшом числе связанных между собой видов бизнеса в жилищном строительстве. Для условий украинской экономики в жилищном строительстве этот процесс только начинается, поэтому необходимы работы по его дальнейшему исследованию.

1.Сташевський С.І. Передумови розвитку іпотечного кредитування житлового будівництва // Науковий вісник будівництва. Вип.11. – Харків: ХДТУБА ХОТВ АБУ, 2000. – С.292-298.

2.Шутенко Л.Н. Технологические основы формирования и оптимизации жизненного цикла городского жилого фонда (теория, практика, перспективы). – Харьков: Май-дан, 2002. – 1054 с.

3.Залуний В.Ф., Младецкий В.Р. Теоретические аспекты диверсификации строительного производства // Управление строительными проектами: Сб. науч. работ. Вып.1. – Днепропетровск, 1996. – 156 с.

4.Егорова Н.Е., Хачатрян С.Р. Моделирование инвестиционной деятельности в жилищном секторе / Препринт #WP/98/059. – М.: ЦЭМИ РАН, 1998.

5.Фаерман Е.Ю., Хачатрян С.Р., Локтионов В.М., Фонтана К.А., Петров И.П. Дифференцированный подход к реформе жилищно-коммунального хозяйства / Препринт #WP/97/037. – М.: ЦЭМИ РАН, 1997.

6.Куденко Н.В. Синергізм в стратегічній діяльності фірми // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організації виробництва. – 2001. – №1-2. – С.132-138.

Получено 05.01.2004

УДК 658.7

А.Н.АСАУЛ, д-р экон. наук

Санкт-Петербургский государственный инженерно-строительный университет
(Российская Федерация)

КЛАСТЕРНАЯ КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Объединение усилий близких направлений обуславливает повышенную их результативность. Пример Санкт-Петербургского инженерно-строительного комплекса (ИСК) в полной мере подтверждает эту концепцию. Сотрудничество интеллектуальных, производственных и финансовых структур в неявно ограниченном пространстве Санкт-Петербургского региона представляет собой реализацию кластерной концепции в строи-

тельной отрасли. В рамках такого кластера позитивно проявляются организационные и экономические подвиги различного характера. Это и интеграция, и диверсификация, и организационная реструктуризация. При этом более эффективной для развития ИСК становится политическая, общественная и информационная поддержка. Но даже при очевидной концентрации производственного потенциала, интеллекта, финансов, информации и других факторов, среда кластера является достаточно толерантной, не преследующей основной целью лоббирование собственных интересов, что обуславливает ее жизнеспособность.

Кластер – это группа близких, географически взаимосвязанных компаний и сотрудничающих с ними организаций, совместно действующих в определенном виде бизнеса, характеризующихся общностью направлений деятельности и дополняющих друг друга. Они создают основу для притока иностранных инвестиций, обучения широкого круга предпринимателей, развития малого и среднего предпринимательства, повышения гибкости и мобильности компаний, создания широкого спектра сетевых структур. Одновременно кластеры выступают и как форум, в рамках которого ведется диалог между деловыми, правительственными и научными кругами о путях развития конкурентных преимуществ в рамках города, страны.

Рассматривая Санкт-Петербургский региональный ИСК [1] с позиции кластерной концепции, которая фокусируется на взаимосвязях между строительными организациями, корпоративными структурами, инвестиционными, посредническими, научными, учебными, общественными организациями и т.д., можно констатировать, что в этом регионе сформировалась группа фирм, сконцентрированных внутри метрополии, с активными каналами для деловых транзакций, коммуникаций и диалога. Эти фирмы совместно используют специализированную инфраструктуру, рынок труда и услуг, а также любые другие функциональные экономические структуры для производства конечной строительной продукции.

Из теории кластеризации известно, что основная задача кластеров состоит в обеспечении производственно-коммерческой деятельности на основе эффективного делового сотрудничества. Действовать они могут как в виде формальных, так и неформальных образований.

ИСК Петербурга включен в пространственно-экономическую, культурную и административно-политическую структуру города, поэтому его развитие зависит от таких взаимосвязанных элементов, как пространственно-экономические условия, особые условия и организационный потенциал.

Пространственно-экономические условия. Основа успешного функционирования Санкт-Петербургского ИСК – большой региональный спрос на строительную продукцию. Вторым важным фактором,

влияющим на развитие ИСК, является развитая инфраструктура региона. Не меньшее влияние оказывают наличие высококвалифицированных специалистов, уровень жизненной среды и готовность жителей Санкт-Петербурга к сотрудничеству, которое является одним из существенных источников инноваций, новых комбинаций и т.д.

Особые условия. Достаточно большой строительный рынок стимулирует конкуренцию внутри ИСК и заставляет входящие в него организации работать квалифицированно и эффективно, развивая сотрудничество в рамках комплекса.

Многие участники ИСК Петербурга имеют давние традиции (Стройкорпорация Санкт-Петербурга, Трест-47, Главзапстрой и др.), а инфраструктура комплекса, включая базу учебных заведений, информационные и выставочные центры, архитектурно-проектные институты и мастерские и т.д., формировалась десятилетиями.

Определяющим условием функционирования Санкт-Петербургского ИСК является наличие крупных корпоративных формирований (например, производственных сетевых организаций [2], занимающих доминирующие позиции в регионе.

Как известно, цивилизованный рынок предполагает множественные связи, между его агентами – участниками сложных рыночных отношений. Отношения между участниками Санкт-Петербургского ИСК разнообразны как по своей природе, так и по интенсивности. Однако из всего многообразия можно выделить три определяющих вида взаимоотношений, свойственных кластерам: *стратегические связи между фирмами и общественными профессиональными организациями, связи между строительными организациями и архитектурно-проектными мастерскими (институтами), стратегические связи между участниками ИСК и учебными заведениями.*

Кластерный подход в экономических исследованиях рынка подчеркивает важность вертикальных взаимоотношений между участниками регионального ИСК и их симбиозную взаимозависимость, основанную на синергетическом эффекте, присущем системным образованиям.

Создание корпоративных структур – это самоорганизующийся процесс, который определяется межотраслевыми связями. Здесь же получает развитие диверсификация, дающая синергетический эффект. Можно утверждать, что в регионе складывается самоорганизующийся сектор экономики, представляющий собой корпоративное структурирование мезоэкономических связей. Основные тенденции развития институциональной среды: образование производственно-коммерческих объединений – концернов, ФПГ, ассоциаций и др. [4].

Так, например, холдинговая группа «Ленстройреконструкция» (ЛСР) целенаправленно инвестирует средства в приобретение новых предприятий, производящих основные строительные материалы и модернизацию существующих.

В состав ЛСР входит Гатчинский домостроительный комбинат – крупнейшая в регионе домостроительная компания, завод по производству кирпича НПО «Керамика». В регионе этой группой производится 35% рынка товарного бетона.

В 2002 г. холдинг «Ленстройматериалы», ранее специализировавшийся на добыче нерудных материалов и производстве строительных материалов широкого ассортимента (щебень, кирпич, песок), приобрел крупнейший в регионе Гатчинский сельский строительный комбинат и инвестировал в производство около 1,5 млн. долл. Это позволит улучшить качество панелей и увеличить мощности комбината.

Интеграция холдингов «Ленстройматериалы» и «Ленстройреконструкция» произошла в последующие переделы («вперед») с целью увеличения добавленной стоимости, т.е. получения большей прибыли. Есть и другие примеры. Так, ЛенспецСМУ и «Строительная компания №1 - ЛЭК» приобрели несколько заводов строительных материалов, чтобы защитить себя от монополии поставщиков, совершив интеграцию в первые переделы («назад»).

Организационный потенциал – это способность администрации региона задействовать всех участников ИСК и с их помощью генерировать новые проекты, оперативно и грамотно реагировать на происходящие события¹. Организационный потенциал региональных властей, безусловно, способствует развитию ИСК. Особое значение для развития ИСК имеет политическая и общественная поддержка.

Как известно, информация является основополагающим фактором процессов самоорганизации в сложных системах. Можно сказать, что информация управляет процессом эволюции систем. Так как она обладает свойством «непрерывности» в обществе происходит передача информации во времени. Знания, навыки, правила поведения и другой специальный опыт приобретаются в процессе обучения, воспитания людей. Санкт-Петербургский ИСК – это обучающая открытая система, ибо в ней возможен доступ участников ИСК к новым знаниям и технологиям. Активный обмен информацией и знаниями можно трактовать как фактор экономического развития или как реализацию стратегии

¹ Механизм рыночной самоорганизации предполагает постоянное взаимодействие государства и экономики.

создания «города знаний»¹, в котором некоммерческие взаимосвязи, инновации и передача знаний имеют равное или даже более весомое значение для конкурентоспособности, чем деловые транзакции, хотя результаты воздействия обучения трудно определить количественно.

Успехи деятельности производственных систем ИСК следует рассматривать в тесной связи с современными законами конкурентной борьбы и с учетом специфики региональной экономики. Как известно, существует два типа конкуренции: антагонистическая (очень активная и агрессивная, присущая раннему бизнесу) и продуктивная. Основным принципом последней заключается в том, что предприниматели обращаются к региональным органам власти и конкурентам через профессиональные общественные организации с предложениями о выработке и установлении единых правил, по которым должны действовать все участники регионального экономического сообщества². Именно это происходит в Санкт-Петербургском ИСК, где экономическое сообщество решает возникающие вопросы через общественные организации: Союз строительных объединений и организаций и Союзпетрострой. Это и проблема пятен застройки (город громадный, а строить негде), и принятие закона о градостроительном регулировании, зонировании территорий, санации пятен и расселении коммунальных квартир, и ужесточение контроля за строительством в центре города, и др. Установление программных и приемлемых правил для всех участников ИСК – это не лоббирование интересов определенных групп компаний, это принципиально иная среда, строящаяся на принципах толерантности. Этот процесс нельзя рассматривать как некое противоестественное вмешательство в механизм рынка, поскольку, как показывал анализ институтов, они являлись той структурой, в рамках которой только и мог работать сложный механизм рынка.

Для уяснения процессов, происходящих в ИСК Петербургского региона, обратимся к двум основным классическим принципам сохранения или повышения конкурентоспособности, описанным Сенгенбергером: это подход «проселочной дороги» (т.е. второстепенной) и подход «столбовой дороги» (главной).

До 2000 г. большинство строительных фирм ИСК Петербургского региона поддерживали свою конкурентоспособность путем снижения

¹ По предложению организации экономического сотрудничества и развития (ОЕСД) в 2001 г.

² Институциональная среда состоит «из формальных писанных правил и обычных неписанных кодексов поведения, которые лежат глубже формальных правил и дополняют их.

производственных затрат, в основном за счет низкой заработной платы строительных рабочих, привлекаемых из стран ближнего зарубежья (Украины, Беларуси, Молдавии, Средней Азии). Безусловно, низкие затраты в этом случае способствовали росту прибыли, тем более что работодатели не вкладывали деньги в улучшение условий труда и повышение безопасности строительно-монтажных работ. Против соблазна не устояли многие не только малые предприятия [5], но и корпоративные организации.

Современные региональные ИСК способны удовлетворить специфические требования заказчиков к конечной продукции, активно внедряют современные технологии, менеджмент и маркетинг, развивают важные связи, которые, в конечном счете, оказываются ключевыми в конкурентной борьбе.

Выполняя анализ ИСК с целью его идентификации, выявления основных характеристик, описания взаимосвязанных с ним институтов, мы исходили в качестве исходного пункта из описанного М.Портером идеального типа кластера, чтобы как можно глубже вникнуть в историю происхождения и изучить многообразие кластеров и их роль в качестве основы региональной экономики.

Отсутствие стандартизированных правил в области кластеризации приводит к тому, что все исследуемые и формирующиеся кластеры имеют индивидуальный и уникальный характер. Несмотря на общие направления развития отрасли и линии поведения в производстве, уникальность каждого региона приводит к разным конечным результатам.

1. Асаул А.Н., Батрак А.В. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе. – М.: Изд-во АСВ, СПб.: СПбГАСУ, 2001. – 312 с.

2. Асаул А.Н. Сетевые индустриальные организации как форма концентрации производства // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій // Сб. матеріалів конф. Союзу економістів України. – К., 2001. – С.40-48.

3. Асаул А.Н., Денисова И.В. Интеграция строительных фирм в форме сетевых индустриальных организации // Регион: политика, экономика, социология. – 2001. – №1. – С.61-64.

4. Асаул А.Н., Иванов С.Н. Современные проблемы и тенденции формирования системы управления региональным инвестиционно-строительным комплексом // Сб. науч. трудов. Вып. III. – М.: Международная академия менеджмента, 2002. С.37-50.

5. Асаул А.Н., Денисова И.В. Проблемы и тенденции развития малого предпринимательства на региональном уровне // Науч. труды Международного союза экономистов и Вольного экономического общества России Т. II. – М. - СПб., 2002. – С 211-221.

Получено 08.12.2003